Senior Sales Consultant für Digitale Plattformen mit Fokus auf HCD (B2B/B2C)

Senior Sales Consultant für Digitale Plattformen mit Fokus auf HCD (B2B/B2C)

Standort: Zürich oder Bern

Arbeitsmodell: Flexibel, hybrides Arbeiten möglich

Startdatum: Ab sofort oder nach Vereinbarung

Wer ist meine Klientin:

Wir sind ein innovatives Unternehmen, das digitale Plattformlösungen im B2B- und B2C-Bereich entwickelt und dabei immer den Menschen in den Mittelpunkt stellt. Mit einem klaren Fokus auf **Human-Centered Design** schaffen wir intuitive Lösungen, die das Nutzererlebnis neu definieren. Unser Ziel: Unternehmen dabei helfen, ihre digitale Transformation erfolgreich zu gestalten – für ihre Kund*innen und Mitarbeitenden gleichermaßen. Unser Kundenspektrum reicht von dynamischen Start-ups bis zu etablierten Marktführern, die alle auf unsere Expertise vertrauen.

Was Dich erwartet:

Als **Senior Sales Consultant*in** bist Du die treibende Kraft hinter unseren Plattformlösungen und verantwortest den gesamten Vertriebsprozess – von der Akquise bis zum Abschluss. Mit Deinem Know-how berätst Du die Kund*innen und zeigst ihnen, wie sie durch human-centered digitale Plattformen echte Mehrwerte schaffen können.

Deine Mission:

- **Vertrieb unserer digitalen Plattformlösungen** mit starkem Fokus auf Human-Centered Design für den B2B- und B2C-Bereich
- **Enge Zusammenarbeit mit Kund*innen**, um ihre Bedürfnisse und Herausforderungen zu verstehen und die passenden Lösungen anzubieten
- **Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien**, die auf den jeweiligen Markt und Kundenbedarf zugeschnitten sind
- **Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen** durch persönlichen Austausch und exzellente Betreuung – Du bist erste Ansprechperson und Berater*in zugleich
- **Analyse und Nutzung von Markttrends**, um neue Geschäftschancen zu identifizieren
- **Zusammenarbeit mit internen Teams** wie Produktentwicklung und Marketing, um sicherzustellen, dass unsere Lösungen am Puls der Zeit sind und echten Mehrwert bieten

Was Du mitbringst:

- **Erfahrung im Vertrieb** von digitalen Plattformen oder vergleichbaren Lösungen im B2B- und/oder B2C-Sektor
- Ein starkes Interesse an **Human-Centered Design** und nutzerzentrierten Ansätzen
- **Kommunikations- und Verhandlungsgeschick** sowie die Fähigkeit, Kund*innen von den Vorteilen der Lösungen zu überzeugen
- Analytisches Denken und ein gutes Gespür für **Markttrends** und Kundenbedürfnisse
- Eine **selbstständige, proaktive und zielorientierte Arbeitsweise** – Du gehst Herausforderungen mit einem lösungsorientierten Mindset an
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen sind von Vorteil

Warum Du bei meiner Klientin arbeiten solltest:

- **Flexibles Arbeitsmodell**: Hybrides Arbeiten mit der Möglichkeit, remote oder im Büro zu arbeiten – damit Job und

Privatleben optimal zusammenpassen
- **Individuelle Weiterbildungsangebote** und klare Entwicklungsperspektiven für Deine Karriere
- **Attraktive Vergütung und leistungsorientierte Boni** für Deinen Einsatz und Erfolg
- Ein **modernes, wertschätzendes Umfeld**, in dem Du eigene Ideen einbringen und wirklich etwas bewegen kannst
- Ein starkes, kollegiales Team, das auf gegenseitige Unterstützung und Spaß an der Arbeit setzt

Interessiert?

Bewirb Dich und werde Teil des Teams! Sende mir direkt Deine Bewerbung, ich freue mich Dich kennen zu lernen!

Gestalte die digitale Zukunft mit uns und setze den ***Menschen ins Zentrum*** *der Technologie*!

Weitere Vakanzen in diesem Betrieb

- Senior Solution Architect*in mit Leidenschaft für Digitale Erlebnisse
- Senior Sales Consultant für Digitale Plattformen mit Fokus auf HCD (B2B/B2C)